CAPACITACIÓN DE LA DIRECCION NACIONAL TECNICA Y ADMINISTRATIVA Coordinación Técnica de Capacitación y Desarrollo de Carrera del Personal

NOMBRE DE LA ACTIVIDAD: Introducción a la Negociación: Herramientas básicas para su entendimiento y aplicación.

FECHA DE PRESENTACIÓN: Julio 2017

1 – Fundamentación

Todo proceso de comunicación trae en su interior la posibilidad del conflicto, cualquier situación simple y cotidiana puede transformarse en una negociación difícil cuando están comprometidos nuestro orgullo, valores y creencias, por lo tanto llegar a un acuerdo conveniente se torna dificultoso.

En la organización es una realidad latente y manifiesta, la diversidad de criterios que conduce a sus miembros a manifestar una posición opuesta a la deseada y requerida. Por lo tanto se hace indispensable conocer la negociación como parte del proceso de comunicación para intervenir y tratar de solventar posibles conflictos.

El campo de la negociación es el lugar más común y problemático de relación entre persona y persona, y por ello uno de los más importantes en lo que respecta a las interacciones humanas; por lo tanto este proceso debe centrarse en buscar e identificar los intereses detrás de las posiciones.

En nuestra organización es una realidad latente y manifiesta, la diversidad de criterios que conduce a sus miembros a manifestar una posición opuesta a la deseada y requerida. Por lo tanto se hace indispensable conocer la negociación como parte del proceso de comunicación para intervenir y tratar de solventar posibles conflictos.

A través del proceso de detección de necesidades de capacitación realizada por la coordinación y en base a las reuniones mantenidas con los referentes de los distintas direcciones, se hace indispensable diseñar un curso introductorio de negociación, en el marco del Programa de Habilidades Directivas, para las áreas sustantivas del Senasa, específicamente para

aquellos profesionales y técnicos que se encuentran desarrollando sus tareas en los programas nacionales y que deben compatibilizar criterios y consensuar intereses con las empresas privadas y organismos públicos del sector, ya que debe integrarse los conocimientos técnico-profesionales de estos actores, con habilidades que están fuera de su formación profesional y que impactan en la eficiencia de su puesto de trabajo.

Contribución esperada

Desde Senasa se espera: que el agente comprenda a la negociación como un proceso comunicacional, donde se ponen en juego estrategias propias y ajenas para la búsqueda de intereses interpersonales bajo situaciones contextuales diversas.

Por otra parte se esperamos que el agente pueda identificar, analizar y planificar los elementos esenciales de la negociación, como acciones ordenadoras para enfrentar este proceso en el contexto laboral.

Perfil del destinatario:

El curso está dirigido a profesionales y técnicos del organismo, que desarrollan tareas en los programas nacionales y que interactúan cotidianamente en sus puestos de trabajo con personas provenientes de la actividad privada y de organismos de la Administración Pública Nacional.

No se necesitan conocimientos previos en técnicas de negociación.

Es indispensable para la participación en el curso, estar logueado y tener acceso al Aula Virtual Senasa (AVS), desde cualquier dispositivo.

Objetivos:

Que el participante logre:

- Comprender a la negociación como un proceso comunicacional de creación y comprensión mutua.
- Asimilar a la negociación como un componente de la conducta humana, donde entran en juego comportamientos, y elementos racionales e interpersonales.

- Incorporar las herramientas básicas de la negociación para enfrentar situaciones de negociación bajo contextos variables.
- Identificar los puntos clave del proceso negociador, para la preparación de una negociación profesional y lograr un adecuado proceso de comunicación.
- Comprender los diferentes paradigmas y elementos de la negociación.
- Conocer las diferentes estrategias de negociación según la situación de conflicto.

5 – Contenidos Del Curso

Introducción

Presentación del curso, cronograma, principales temas a desarrollar, objetivos, metodología de aprendizaje, actividades, evaluación.

Módulo 1

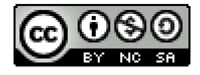
- Algunas definiciones de negociación.
- Naturaleza de la negociación.
- Elementos claves en la preparación.
- El proceso negociador.
- Problemas en la comunicación.

Módulo 2

- Variables en una negociación (Manejo de los elementos esenciales; el lugar de la reunión; la forma, la autoimagen, el rol).
- Enfrentar conductas incómodas.
- Dos paradigmas de la negociación (negociar por posiciones; negociar por intereses).

Módulo 3

- Los siete elementos de una negociación.
- Acuerdos de desempeño Ganar/Ganar.
- Mejor Alternativa a un acuerdo negociado (MAAN).
- Conductas del negociador.



Módulo 4

- Estrategias. (Estilos de negociación).
- Competencia/ Cooperación.
- Diagnóstico del Conflicto.
- Automatismos.

Estrategia Metodológica y Recursos Didácticos

La estrategia didáctica a implementar estará regida por una dinámica, donde se priorizará un enfoque cognitivo de adquisición de conocimiento. Para ello se propondrán actividades donde se anime la exploración, organización, síntesis y recuperación de la información brindada a lo largo del curso.

Partiendo de esta base, el enfoque didáctico irá haciendo hincapié en el desarrollo y fomento de un aprendizaje activo, aprendiendo a través de la reflexión y vinculándolo con la vida real. Es así que se combinarán diferentes modelos, que se entrecruzan y complementan en el proceso de enseñanza.

Actividades a implementar:

Introductoria:

- Analizar definiciones de negociación provenientes de las diferentes escuelas de pensamiento. Los participantes expresarán su propia definición. Actividad en el Foro.
- Identificar los problemas de comunicación en la negociación. Ante diferentes situaciones de negociación, el participante deberá indicar y explicar el tipo de problema que se manifiesta.

Desarrollo:

- Análisis de las variables esenciales de la negociación. Ante una situación hipotética de negociación, el participante elegirá dos de los elementos esenciales para desarrollarla, justificando su utilización.
- Explicar la importancia de la negociación por posiciones y por intereses, se analizará en base a las ventajas y desventajas de las mismas. Comprender la importancia estratégica del MAAN (Mejor Alternativa a un Acuerdo Negociado). Se elegirá un tipo de negociación para que los participantes desarrollen, identificando su MAAN.
- Explicar los siete elementos de una negociación ganar-ganar (Estilo Harvard). Los participantes elegirán dos de los siete elementos que explicarán ante una situación de negociación.
- Desarrollar los estilos de negociación en base a una matriz de conflicto. Los participantes explicarán las estrategias de negociación en relación a una situación conflictiva planteada.

Final:

- Constará de la realización de un trabajo final integrador en que les será planteada una hipotética situación de conflicto, el participante deberá pensar la negociación que llevará a cabo teniendo en cuenta la organización de las variables, los siete elementos esenciales y las estrategias a utilizar según la radiografía del conflicto.

Modalidad del Curso

Virtual.

Bibliografía

Aldao Zapiola Carlos M., "La Negociación: Un enfoque interdisciplinario con específicas referencias a la negociación laboral", OIT/Cintefor, Montevideo, 2009.

Antonio L. Manzanero, Diciembre 2002, La negociación como solución a situaciones conflictivas, Anuario de Psicología Jurídica, Temoa Portal de Recursos Educativos Abiertos.



Disponible en: http://www.temoa.info/es/node/639206.

Carlos Altschul y Enrique Fernández Longo, "Todos ganan – claves para la negociación estratégica en los ámbitos personal y laboral", Ed. Paidós, 1992.

José María Guillen, Enero 2007, Conflicto y negociación, Módulo RR.HH. y Habilidades Directivas, Portal EOI. Disponible en: https://www.eoi.es/es/savia/publicaciones/20040/conflicto-y negociacion.

Julio Decaro, "La cara humana de la negociación – una herramienta para desarmar el enojo y otras estrategias de persuasión", Ed. Mc Graw Hill, 2000.

Leonardo Narisma, "Preparando la negociación", Ugerman Editor, 1999.

Mercedes Carrillo Ocampo, Abril 2013, Comunicación en la Negociación, Portal Merlot II. Disponible en: https://www.merlot.org/merlot/viewExtMaterial.htm?id=d3d15b83825cffb7a6fa338bfeaed9249f537b65&fedSearch=true&keywords=negociaci%EF%BF%BDn.

Kaplan Sergio, "Negociar con el diablo", Ed. Libros del zorzal, 2011.

Kenichi Ohmae, "La mente del Estratega", Ed. Mc Gaw Hill, 2009.

Roger Fisher, Scout Brown, ¿"Cómo reunirse creando una relación que lleve al sí?, Ed. Deusto, España, 1991.

Roger Fisher y William Ury, "Si…. de acuerdo – ¿Cómo negociar sin ceder?", Editorial Norma, 1981.

Oscar Anzorena, Apuntes del Curso de Posgrado en Negociación, "El Arte de los acuerdos", Facultad de Psicología, UBA, 2004.

Evaluación de los aprendizajes

Mediante el proceso de evaluación se pretende la corroboración del cumplimiento de los objetivos planteados a lo largo del curso. Con el uso de las actividades de evaluación, luego de cada módulo, conjuntamente con la evaluación final integradora de los conocimientos.

El tipo de evaluación a implementar, al finalizar cada módulo, será el basado en temas a desarrollar según una situación hipotética de

negociación o de conflicto; y foros de debate donde se volcarán opiniones en relación a los elementos constitutivos del proceso de negociación, los cuales serán propuestos por el docente. Las actividades son individuales.

Esta instancia se ponderará en un 40% del total de la evaluación.

Evaluación Final Integradora

Para la evaluación final integradora del curso, se hará una presentación de un caso conflictivo, en donde el participante tratará de resolverlo individualmente, aplicando los conceptos y procedimientos adquiridos a lo largo de cada unidad de aprendizaje.

Mediante esta actividad se pretende el entendimiento y la aplicación de las herramientas básicas adquiridas, además de la comprensión por parte del participante de los principales conceptos y elementos que hacen al proceso negociador.

Esta instancia se ponderará en un 60% del total de la evaluación.

Instrumentos para la evaluación

Preguntas disparadoras del Foro de Debate por cada uno de los módulos.
Actividad de evaluación modular.
Evaluación Final Integradora.
Encuesta de Opinión de los Participantes.
Informe de la actividad de la plataforma.

Requisitos de aprobación

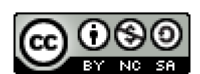
La aprobación estará sujeta al cumplimiento de la totalidad de las actividades solicitadas, foros de debate, evaluaciones de proceso (Modulares), evaluación de producto (Final Integradora).

Duración Hs.

30 hs.

Detalles sobre la duración

El curso tiene una duración de cinco semanas, con una dedicación de seis horas promedio por cada uno de los módulos.



Una semana con una dedicación de seis horas para el cierre de la actividad, recuperatorios, subida a la plataforma del trabajo integrador final, calificaciones y participación en los Foros de despedida.

Lugar

AVS (Aula Virtual Senasa).

Perfil del Instructor

Profesional de Recursos Humanos.
Profesional de Relaciones Institucionales.
Especialista en Habilidades Directivas.

Origen de la Demanda

Plan Institucional de Capacitación

Prestador Docente

Lic. Martín Álvarez Holmberg